

التسويق الإلكتروني

من البداية للاحتراف

دليلك النهائي


ExpandCart

مُحتويات الكتاب

المقدمة



تعد **اكسباند كارت** منصة التجارة الإلكترونية الأكبر في الوطن العربي. وهي الحل الأمثل للبدء في التجارة الإلكترونية. تم إطلاق المنصة منذ عام 2013 ولديها اليوم عملاء من جميع انحاء العالم.

اكسباند كارت هي عبارة عن منصة تجارة إلكترونية سحابية شاملة مع دعم كامل للغة العربية. تُمكن **اكسباند كارت** الأفراد والشركات من إنشاء متجر احترافي مذهل عبر الإنترنت في دقائق بمفردهم دون الحاجة إلى أي خبرة تقنية أو مساعدة.

تساعد **اكسباند كارت** عملائها من جميع دول العالم على النمو في اعمالهم بفضل خبرتهم القوية في مجال التجارة الإلكترونية، وفريق **اكسباند كارت** ذو الخبرة الكبيرة الذي هو دائماً على استعداد للمساعدة في كل ما يحتاجه التاجر للنجاح.

تدعم **اكسباند كارت** كل الاعمال. الافراد، الشركات الناشئة، المتوسطة، الكبيرة، والعلامات التجارية المحلية والعالمية.

يقدم فريق خبراء **اكسباند كارت** دعم واستشارات متكاملة ـ في جميع جوانب التجارة الإلكترونية ومن أهمها التسويق الإلكتروني الذي نتميز فيه بخبرة تفوق ال 15 عاماً من النجاح.

ولهذا قام فريق التسويق لدينا بكتابة هذا الكتاب لمساعدة المسوقين والتجار على فهم التسويق الالكتروني بشكل أفضل والاستفادة منه بأكبر قدر ممكن لتحقيق نجاح منقطع النظير بإذن الله.

كيفيه الوصول الى العملاء المستهدفين لعملك على الانترنت ؟



نمو الاعمال لا يحدث عن طريق الصدفه، في اغلب الاحيان نحن لا نصل الى مبيعات 100,000 دولار او مليون دولار عن طريق الصدفه ...

100 الف دولار ميزانية تسويق لن تفيديك في شئ اذا تم استخدامها في 100 تجربه بطريقه غير ناجحه للتسويق.

النمو يحدث بالتخطيط السليم و عمل عمليات التسويق الالكتروني بشكل صحيح ومستمر فببساطه يتلخص التسويق الالكتروني في الاتي:

- المزيد من حملات التسويق الموجهه يؤدي الى المزيد من الزيارات المؤهله لموقعك الالكتروني
- المزيد من الزيارات المؤهله يؤدي الى المزيد من المبيعات
- المزيد من المبيعات يؤدي الى المزيد الارباح و التي تؤدي الى النمو

نعم المزيد و بالطبع المزيد من الارباح يفتح لك الابواب لنمو عملك فبهذه الارباح تمكنك من تطوير منتجاتك و خدماتك و تعين فريق عمل محترف و مؤهل من الخطوات الفعاله لينمو عملك بشكل اسرع واسرع.

الامر الهام هنا في النمو ان النمو فى العاده ما يكون مضاعفات مثلا ٪100 و ٪200 و ٪500 انما النمو يعنى مضاعفات الارباح عن الفتره السابقه و هذا يوضح ان قيمة النمو بعد عدة مراحل من النمو تكون كبيره جدا و هذا هو ما يميز المشاريع التجاريه و الاعمال الحره بشكل عام و المكان الاسرع لنمو هذه الاعمال و خاصه الناشئه هو الانترنت و الطريق لهذا هو التسويق الالكتروني.

ما هو التسويق الالكتروني؟

اولا التعبير الاصح للتسويق الالكتروني هو التسويق عبر الانترنت، بمعنى انه عمل تقوم به على الانترنت لتحقيق اي من الاتي:

- جذب الانتباه
- الحصول على زيارات لموقعك الالكتروني
- اقناع هؤلاء الزوار لشراء منتجك أو تحميل تطبيقك او التسجيل في موقعك،... الخ

على عكس التسويق التقليدي فالتسويق الالكروني سهل القياس بمعني انه يمكنك بسهوله تحديد ما ينجح من اعمال التسويق فتزيد منه و ما لا يجدي نفعا فتتوقف عنه. ليس فقط هذا و لكن ايضا التسويق الالكتروني ارخص كثيرا من وسائل التسويق التقليديه الاخري و سهل التنفيذ.

الاخطاء الشائعه التي يقع بها الناس في التسويق الالكتروني

يبدا التسويق الالكتروني دائما بالزيارات لموقعك الالكتروني «الترافيك» و عندما يتعلق الامر بالزيارات فيوجد ثلاث اخطاء شائعه.

البحث الى الزيارات الارخص في التكلفه و الاكبر عددا: نجد العديد من رواد و رجال الاعمال يقومون بالبحث عن مصادر للزيارات بهدف الحصول على اكبر عدد ممكن من الزيارات باقل تكلفه و النتيجه **صفر مبيعات**، و هذا لان هذه الزيارات قد تمت دون مراعاة جودة هذه الزيارات أي هل هؤلاء الزوار حقا مهتمين بما اقدمه هل هم بالفعل عملاء محتملين ، و هو ما يسمي بالاستهداف Targeting و هو ما سنوضحه في هذا الكتاب.

عدم القيام بعمل اي خطة لجلب الزيارات: لدينا منتجات رائعه و فريده و متجر الكتروني رائع و اضفنا صحفات على جميع مواقع التواصل الاجتماعي و نقوم بالنشر عن منتجاتنا و هذا يكفي ، لكن النتيجه صفر مبيعات او مبيعات قليله جدا.

القيام بجميع عمليات التسويق اللالكتروني: اعلانات مدفوعه على كل محركات البحث و مواقع التواصل الالجتماعي و عمليات SEO و نظام Affiliate، اي شئ قد تجده نقوم بتنفيذه لكن النتيجه مبيعات قليله جدا!!

الخطا المشترك في كل ما سبق هو عدم وجود استراتيجيه للعمل فالاستراتيجيه تعني وجود هدف واضح من كل حمله تسويقيه و طريقه واضحه لقياس النتائج و تحليلها و اما التوقف عن الحمله او تنميتها بشكل تدريجي و ممنهج و هذا هو ما سنشرحه بالتفصيل هنا.

فيما يلى خمس استراتيجيات تسويق الكترونيه الاكثر نجاحا.

١. التسويق عبر البريد الالكتروني
٢. التسويق بالمحتوي
٣. شبكات التواصل الاجتماعي
٤. الاعلانات المدفوعه PPC
٥. التسويق عبر محركات البحث SEM

التسويق عبر البريد الالكتروني

1



تخيل لو ان لديك اداه تمكنك من اعلام 10 ملايين من الناس محتوي، خبر، او عرض معين في عدة دقائق فقط! اليس هذا رائع، هل يمكنك ان تتوقع حجم المردود العائد عليك من اداه مثل هذه ليس هذا فقط ماذا لو ان هؤلاء الاشخاص يحبون ما ترسله لهم و ينتظرونه ليس هذا فقط بل انه يمكنك ان تقوم بهذا كل يوم كم سيكون حجم المردود من وجهة نظرك ؟

هذه هي قوة التسويق عبر البريد الالكتروني و الامر ببساطه هو في خطوتين فقط:

1. ابدا في انشاء قائمة البريد الالكتروني الخاصه بمتجرك الالكتروني، موقعك، او مدونتك
2. ارسل محتوي مفيد و عروض بشكل منتظم و موجه لكل من هم في هذه القائمه

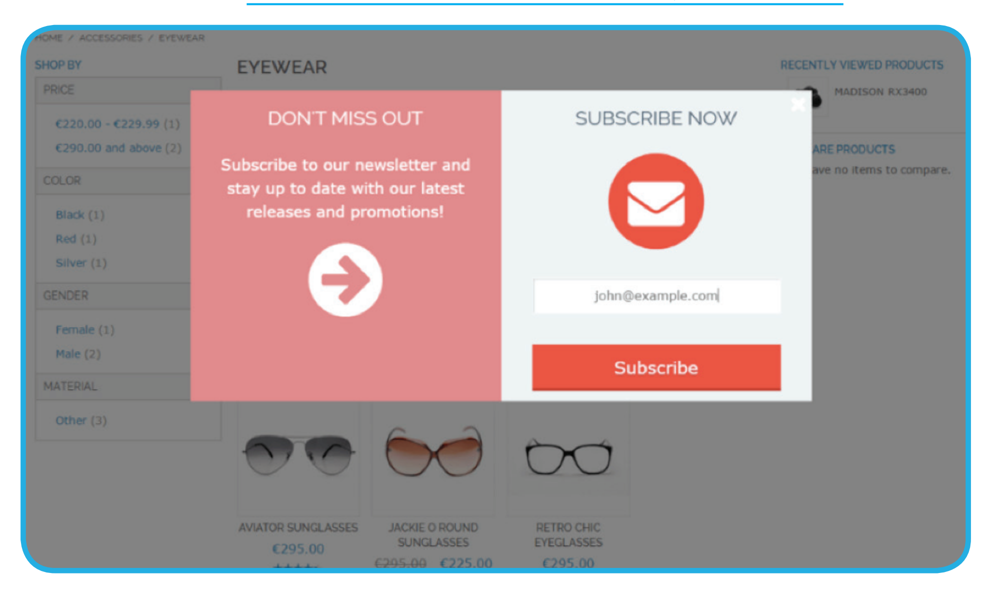
و لنبدا الان،

كيف تنشئ قائمة بريد الكتروني «قائمة الايميلات»

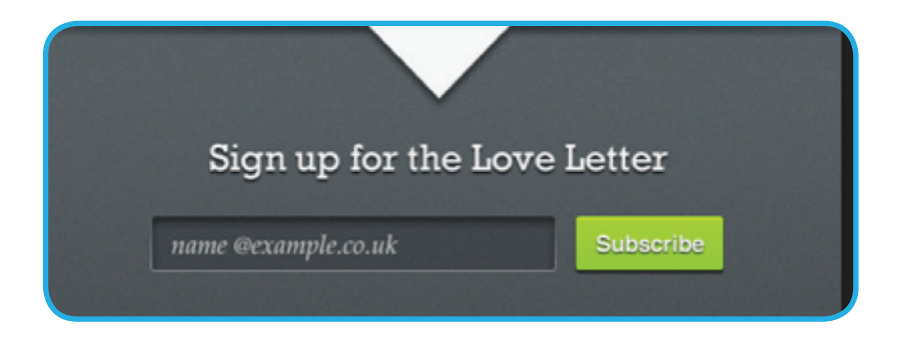
اولا لتنفيذ هذا تحتاج الى نظام متكامل لحفظ و تنظيم قائمة البريد الالكتروني الخاصه بك و ايضا لارسال اعداد كبيره من الايميلات و النظام الاشهر حاليا لتنفيذ هذا هو MailChimp تحتاج فقط الى التسجيل و بعد هذا يكون لديك النظام المتكامل و هو متاح مجانا حتي 2000 ايميل.

الان و بعد ان قمت باختيار النظام و تفعيله ابدا في الترويج لقائمتك البريديه و فيمايلى عشر نصائح لانشاء قائمة بريديه الكترونيه مربحه:

1. **اضافه النوافذ المنبثقه لموقعك الالكتروني:** اضف نافذه منبثقه بها رابط مباشر للتسجيل في قائمة بريدك الالكتروني مع رساله جذابه، اقرأ المزيد عن هذا في هذه المقاله أهمية استخدام النوافذ المنبثقه في متجرك الالكتروني



2. **اضف صندوق للتسجيل في اسفل موقعك او متجرك الالكتروني:** اسفل موقعك الالكتروني ليس فقط لاضافة روابط عن صفحات المعلومات و لكن عليك استغلاله في اضافة صندوق التسجيل



3. **قدم حوافز لزوار موقعك الالكتروني للتسجيل:** قدم حوافز مثل كوبون خصم على منتجاتك، او كتاب مجاني... الخ

4. **الاعلان عن مسابقه:** اجعل التسجيل في قائمة البريد امر الزامى للاشتراك في المسابقه .

5. **عمل حملات اعلانيه مدفوعه:** استهداف فقط التسجيل في قائمة البريد الالكتروني الخاصه بك.

6. **الطلب من متابعيك على مواقع التواصل الاجتماعي التسجيل في قائمتك البريديه:** ذلك من خلال منشورات مستمره .

7. اطلب من مشاهدي فيديوهاتك على اليوتيوب التسجيل في القائمه.

8. **التسجيل ليصلك الجديد في المدونه:** اي كان نوع عملك فالمدونه امر اساسي، اضف محتوي جيد في مدونتك ثم اضف صندوق التسجيل في القائمه ليصلك كل جديد داخل المدونه.

9. شجع مشتركي القائمه على مشاركة رسائلك مع اصداقئهم.

10. اضف رابط للتسجيل في القائمه في الامضاء في بريدك الالكتروني.

ارسال المحتوي عبر البريد الالكتروني

دعونا هنا نقوم بتوصيل الامر بمثال عملي ، لنفترض انك تمتلك متجرك الالكتروني و قد قمت بالفعل باتباع ما سبق من نصائح لانشاء قائمة بريدك الالكتروني الان:

- كيف ترسل الرسائل
- ماذا ترسل
- متي ترسل و باي معدل

كيف ترسل الرسائل: كما ذكرنا ارسال رسائل البريد باعداد كبيره تحتاج الى اداه لتنفيذ هذا و نصحنا باداه ميل شيمب Mail Chimp و من خلال هذه الاداه و غيرها يمكن انشاء ايميلات جذابه من خلال محرر الايميلات و الارسال لعدد لا نهائي من المشتركين على قائمتم بضغطة زر و غير ذلك من المزيا الاخرى.

ماذا ترسل و باي معدل: في هذا المثال بما انك تمتلك متجر الكتروني فعلى الاقل 70٪ من رسائلك ستكون عباره عن عروض عن منتجات مميزه مثل:

عرض اليوم: و هي عروض يوميه تكون محدده بوقت معين و بها خصم كبير مثل 30٪ او اكثر يمكنك تنفيذ هذه العروض بسهوله على متجرك الالكتروني من خلا منصة **اكسباند كارت** و عليك ارسال هذه العروض بشكل يومي لمشتركي القائمه.

منتجات مميزه: و هي مجموعه من المنتجات تقوم باختيارها و ترسلها بشكل اسبوعي لمشتركي القائمه.

المنتجات الاحدث: و هي احدث ما لديك من منتجات و هذه يمكنك ان ترسلها بشكل شهري.

منتجات ذات صله: و هي ان ترسل لعملائك منتجات لها علاقه بمنتجات اخري قد قامو بشرائها و هذه ترسلها بعد اتمام عميلة شراء بيوم او يومين.

اقرأ المزيد عن التسويق عبر البريد الالكتروني

التسويق بالمحتوى

2



قد تكون سمعت عن هذا المصطلح عدة مرات) التسويق بالمحتوي (Content Marketing و هو من اقوي وسائل التسويق حاليا و التي تعتمدها الان كل الشركات الناجحه من جميع الاحجام و المجالات و هو باختصار:

«انشاء و نشر محتوي مفيد بغرض جذب العملاء المستهدفين»

مثال: اصدر مقالات مفيده عن مجالات يهتم بها عملائك و ذات صله بها، كمثال اذا كنت صاحب متجر متخصص في بيع المكياج فالتدوين في هذا الامر سيكون مصدر رائع للزيارات و بالتالي المبيعات

أنواع المحتوي

المقالات و التدوين: اكتب مقالات مفيده عن مجالات يهتم بها عملائك و ذات صله بها، كمثال اذا كنت صاحب متجر متخصص في بيع المكياج فالتدوين في هذا الامر سيكون مصدر رائع للزيارات و بالتالي المبيعات و اهم ما في هذا الامر هو الاستمرار و ليس فقط

كتابة عدد من المقالات في بداية مشروعك ثم التوقف، لو اخبرتك انك ستربح اكثر من 100 الف دولار في العام الاول اذا التزمت بكتابة مقاله واحده كل اسبوع نعم قد تحقق 100 الف دولار و اكثر فقط بالتدوين المستمر و المنظم و ستجد شرح وافي للرابط السابق بهذا الخصوص

الصور و الانفو جرافيك: هذا نوع اخر من المحتوي المفيد جدا و افضل مكان لنشرها هو وسائل التواصل الاجتماعي مثل Instagram، Facebook، Twitter لنعود للمثال السابق لمتجرنا الالكتروني المتخصص في بيع المكياج اي انه خاص بالتجميل ، نشر صور قصات شعر جديده، صور طرق من المكياج،... الخ كل هذا محتوي مفيد سيجذب عملائك المستهدفين.

الفيديوهات: و هي في منتهي القوه فالفيديوهات الجيده سترسل لك مبيعات مباشره و قد اشارات احصائات كثيره على 30٪ من مبيعات بعض المتاجر تتم مباشره بعد مشاهدة عميل لاحد الفيديوهات الترويجيه و لكن المقصود هنا ليس الاعلان اي اعلان الفيديو لكن المقصود هنا الفيديو ذات المحتوي المفيد و لنعود لمثالنا للتوضيح بشكل عملي، اصدر فيديو يوضح احدى الميكب ارتيست الذى يقوم بعمل التجميل من خلال بعضا من منتجاتك.

النصوص المختصره: و هي عاده ما تجدها على Twitter وهى من المنصات الدعايه ذات علامه تجاريه كبيره و عادة النصوص بداخلها ما تكون خبر، او معلومه سريعه و مختصره.

التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي



«و هو باختصار انشاء و نشر محتوي على مواقع التواصل الاجتماعي للوصول لاهدافك التسويقيه»

البدء بالتسويق الالكتروني بخطه بسيطه

يلي بعض الاسئله التي تبني عليها خطتك التسويقيه على مواقع التواصل الاجتماعي:

- ما الذي تتمنى تحقيقه من خلال حملاتك التسويقيه على مواقع التواصل الاجتماعي؟
- من هم عملائك المستهدفين و اين تجدهم على مواقع التوصل الاجتماعي؟
- ما هي الرساله التسويقه التي تريد ارسالها عبر وسائل التواصل الاجتماعي؟

نوعية عملك تحدد استراتيجية تسويقك عبر وسائل التواصل الاجتماعي على سبيل المثال اذا كنت في مجال التجاره الالكترونيه من خلال متجر الكتروني Facebook & Instagram سيكون افضل وسائلك و اما اذا كنت في عمل تجاري B2B ف LinkedIn و Twitter سيكونون الافضل.

اذا كيف ستساعدك وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق

يمكن ان تساعدك وسائل التواصل الاجتماع على تحقيق العديد من الاهداف التسويقيه نذكر منها هنا:

- زيادة عدد الزيارات «الترافيك» لموقعك او متجرك الالكتروني
- زيادة معدل التحول Conversion Rate باستخدام ما يسمي بال Social Proof
- انشاء و نشر علامتك التجاريه Branding
- تحسين التواصل بينك و بين عملائك

كيف تزيد عدد الزيارات الى موقعك الالكتروني «الترافيك» من خلال وسائل التواصل الاجتماعي

قم بعمل نشر دائم بمحتوي جيد به روابط من موقعك او متجرك الالكتروني و هذا حتما سيزيد من حجم الزيارات من جانبين الاول هو تلك الزيارات التي ستصلك مباشره من المنشور نفسه و اخري و التي ستجد بعد تحسين ترتيب ظهور موقعك في محركات البحث بسبب فقط التفاعل الجيد على منشورات ذات رابط على وسائل التواصل الاجتماعي



كيف تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة معدل التحول Conversion Rate

وسائل التواصل الاجتماعي تساعدك كثيرا على زيادة الثقه في منتجاتك او ما تقدمه من خدمات و هو ما يعرف بال Social Proof و يلي توضيح عن كيف يحدث هذا

أولا: عدد المتابعين

كلما زاد عدد المتابعين لموقعك او متجرك الالكتروني على وسائل التواصل الاجتماعي كلما زادت الثقه في ما تقدمه على سبيل المثال اذا اعجبك منتج على احد المتاجر الالكترونيه و وجدت 100 الف متابع لهذا المتجر على Instagram فهذا حتما سيزيد من ثقتك للشراء من هذا المتجر و تخيل لو ان الامر بالعكس و كان عدد المتابعين 10 متابعين فقط او اذا لم يكن لمتجرك او موقعك وجود على وسائل التواصل الاجتماعي فهذا حتما سيقلل من الثقه و بالتالي معدل الشراء و التحول.

ثانيا: حجم التفاعل

عدد المتابعين هو امر هام لكن عليك الحرص ايضا على تفاعل مع المتابعين على صفحاتك في وسائل التواصل الاجتماعي فهذا هو الدليل الثاني الذي سيزيد من ثقتك العملاء في ما تقدمه و لزيادة التفاعل فقط اتبع الاتي:

- انشر محتوي جديد بشكل يومي من منشور الى 10 منشورات يوميا.
- انشر محتوي مناسب لنوعية وسيلة التوصل الاجتماعي على الفيسبوك مثلا تاكد دائما من ان منشوراتك بها نوع من البهجه.
- استخدم الصور في جميع منشوراتك.
- استخدم روابط من موقعك او متجرك الالكتروني في جميع المنشورات.
- قم بالرد السريع على جميع التعليقات.

ثالثا: التعليقات الايجابيه

اذا قمت بعمل منشور للترويج عن منتج جديد و وحصل هذا المنشورعلى 10 تعليقات ايجابيه عن المنتج من اشخاص قد قامو بالفعل بشراء المنتج من متجرك فلاى مدي تظن ان هذا سيشجع عملائك على الشراء اكثر من هذا المنتج و غيره من متجرك.

«انت الان قد اكتسبت ثقة العملاء المستهدفين في ما تقدمه من خدمات او منتجات»

انشاء و نشر علامتك التجاريه

علامتك التجاريه هي امر هام جدا و للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي دور هام جدا في انشاء و نشر علامتك التجاريه و لتساعدك مواقع التواصل الاجتماعي على هذا اتبع الاتي:

- اضف شعارك في جميع المنشورات على جميع الوسائل
- اضف في العديد من منشوراتك الرساله الخاصه بعلامتك التجاريه
- انشر منشورات دائما بها هوية و روح علامتك التجاريه

4

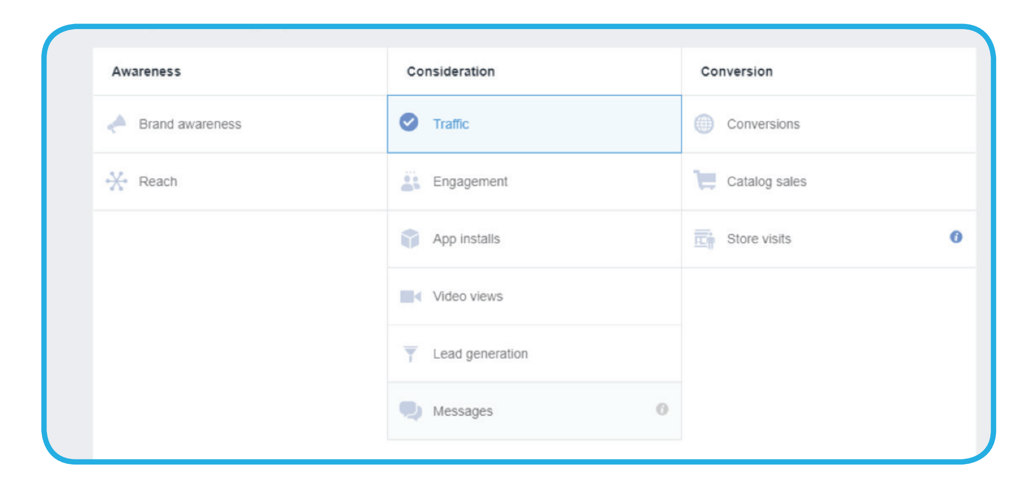
الاعلانات المدفوعه PPC



ال PPC او الدفع عن كل نقره هو الاسلوب الاشهر و الاكثر استخداما للاعلانات على الانترنت و هو الاسلوب الذي تعتمده جميع المنصات الاعلانيه الكبري مثل Google Adwords و المنصه الاعلانيه الخاصه بال Facebook.

كاي خطه تسويقه عليك ان تبدا بتحديد الاهداف من حملاتك الاعلانيه و الاهداف التسويقيه من الاعلانات على الانترنت تكون واحد او اكثر من الاهداف التاليه.

- جلب الزيارات لموقعك الالكتروني «الترافيك»
- الحصول على بيانات لعملاء مستهدفين Sales Leads
- البيع و زيادة المبيعات
- الترويج للعلامه التجاريه Branding



صوره من المنصه الاعلانيه للفيسبوك توضح انواع الحملات الاعلانيه

و من اهم ما يميز الاعلانات PPC و التسويق الالكتروني بشكل عام هو القدره الكبيره على قياس النتائج فعلى سبيل المثال اذا قمت بعمل حمله اعلانيه تستهدف المبيعات بشكل مباشر يمكنك بمنتهي السهوله التعرف على عدد المبيعات و قيمتها التي وردت بسبب مباشر من خلال هذه الحمله و هذا متوفر على جميع المنصات الاعلانيه الكبيره.

كيفية انشاء حمله اعلانيه على الفيسبوك و انستجرام

كما تعلم ان الفيسبوك و الانستجرام هم الان تحت غطاء واحد و بهذا فان المنصه الاعلانيه على الفيسبوك يمكنك من خلالها نشر الاعلانات الخاصه بك على كلا الموقعين الفيسبوك و انستجرام و لكي تبدا فقط تبحث عن Facebook Ads Manger داخل حسابك على الفيسبوك على محرك البحث جوجل و بهذا يكون حسابك الخاص بالاعلانات قد تم.

و تبدا الان في انشاء حملاتك الدعائيه و اذا كنت في بداية عملك اي ان شركتك هي لا تزال شركه ناشئه او كنت في بداية العمل على التجاره الالكترونيه و التسويق الالكتروني بشكل عام فننصح دائما بالحملات التي تستهدف ال Conversion و تعريف ال Conversion

هنا ليكون هو المبيعات و ستجد في هذا الفيديو شرح عملي خطوه بخطوه عن كيفية انشاء اعلانات الفيسبوك و الانستجرام بهدف تحقيق المبيعات

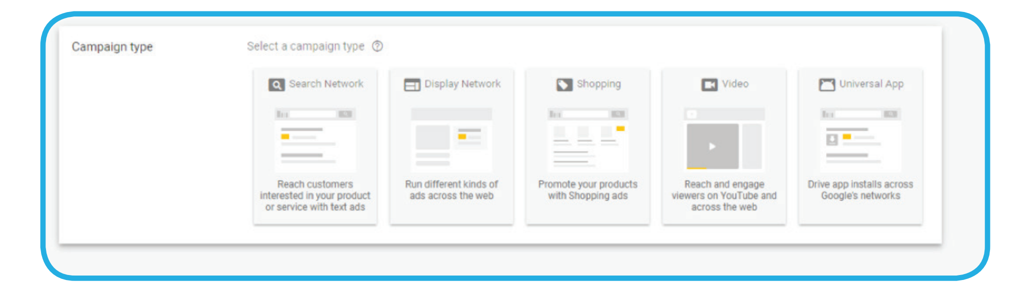


و اذا كنت في مرحله متقدمه في عملك فعليك الدمج ما بين انواع عديده من الحملات مثل الترافيك و الترويج لعلامتك التجاريه.

كيفية انشاء حمله اعلانيه على جوجل ادوردس

جوجل ادوردس هي المنصه الاعلانيه الخاصه بجوجل و من خلال هذه المنصه يمكنك عمل نوعين اساسين من الاعلانات و هما Search Network و Displacement و كلاهما يمكن ان يتم لتحقيق اي من اهداف التسويق التي ذكرنها سابقا بالاضافه ايضا الى الحملات الاعلانيه على اليوتيوب سواء كانت نصيه او من خلال فيديوهات اعلانيه.

و لكي تبدا فقط قم بفتح حسابك على جوجل ادوردس و من ثم يمكنك البدا في انشاء حملاتك الاعلانيه.



صوره من المنصه الاعلانيه ل Google Adwords صفحة انشاء حمله جديده New Campaign و توضح الصوره انواع الحملات

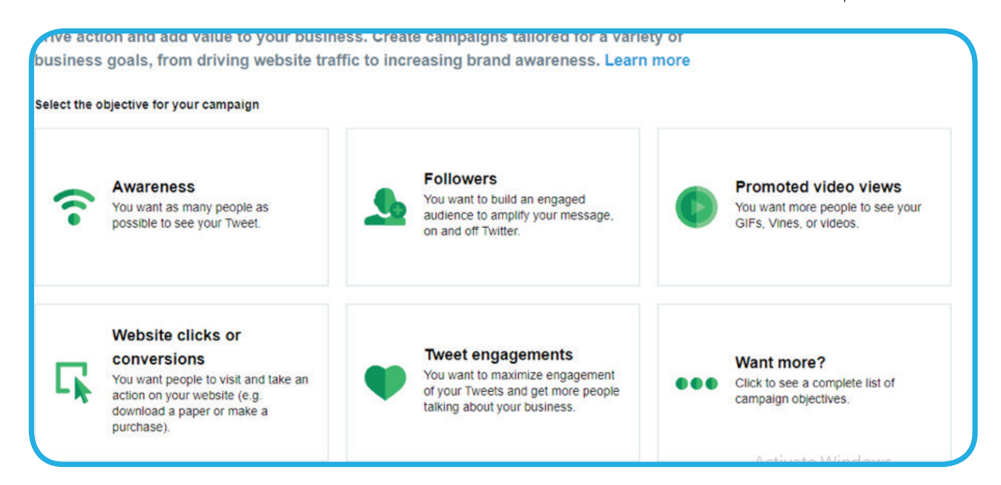
و تتمتع اعلانات جوجل بميزه فريده و هي انه يمكنك الوصول للعميل الذي يبحث عن منتجك في وقت بحثه و هذه ميزه فريده لا تستطيع اي منصه اعلانيه اخري توفيرها. غير انها مكلفه نسبيا و معقده نوعا في الاداره.

شاهد الفيديو Google Adwords في 30 دقيقه



كيفية انشاء حمله اعلانيه على تويتر Twitter

مثلها مثل وسائل التواصل الاجتماعيه الاخرى يوفر تويتر ايضا منصه اعلانيه و لكنها هي ضعيفه من حيث الخصائص مقارنه بالفيسبوك أو جوجل غير انها تكون مؤثره جدا ان كنت تعلم تواجد كبير لعملائك على تويتر.



صوره من المنصه الاعلانيه ل Twitter توضح انواع الحملات المتاحه

لكي تبدا فقط بعد تسجيلك للدخول على حسابك على Twitter ابحث عن Twitter Ads او اضغط على الرابط https://ads.twitter.com

و سوف يتم الامر هنا من خلال ترويج احد التويتات من حسابك للفئه المستهدفه.





وهو الوصول لعملائك المستهدفين عند بحثهم عن ما تقدمه من خدمات او منتجات و ينقسم الى شقين الاول الجزء المدفوع و هو ما سبق و تحدثنا عنه Google Adwords و الجزء الاخر الظهور الطبيعي في نتائج محركات البحث و هو ما يعرف بال SEO.

اولا اذا ما قمت بعمل كل ما سبق بشكل صحيح و باستراتيجيه واضحه فيقينا سيظهر موقعك او متجرك الالكتروني بشكل طبيعي امام عملائك المستهدفين عند بحثهم حيث ان محركات البحث تعتبر نتائج كل ما سبق من اعمال بمثابة تصويت لهذا الموقع او المتجر الالكتروني.

و لكن دعونا نقسم ال SEO هنا الى القسمين الرئيسين و هما:

الضبط داخل الصفحه On-page

و هو ببساطه التاكد من وجود الكلمات الداليله المستهدفه ضمن السياق الطبيعي لمحتوي الصفحه مع التاكيد من وجود الكلمه الداليله الاهم في عنوان الصفحه و رابط الصفحه.

الضبط خارج الصفحه Off-page

و هو ان يتحدث غيرك عنك ، اي ان تتحدث المواقع الاخري او الاشخاص عن موقعك و هذا يتم اذا ما اضاف احد المواقع الاخري رابط لموقعك من نوع Do-follow او قام عدد من الاشخاص بالتعليق او الاعجاب المشاركه لاحد المنشورات التي بها رابط من موقعك على وسائل التواصل الاجتماعي.

و لكي تبدا في تنفيذ ال SEO اتبع الخطوات الاتيه:

١. حدد الكلمات الدليليه التي تستهدفها.
٢. قم بالبحث عن ترتيب الظهور الخاص بموقعك في هذه الكلمات الدليليه.
٣. حدد المنافسين الذين يظهرون في ترتيب اعلى في تلك الكلمات.
٤. ابدا في نشر محتوي على موقعك يحتوي على الكلمات المستهدفه بشكل صحيح.
٥. ابدا في الترويج عن هذه الصفحات باستخدام طرق التسويق الالكتروني التي اوضحناها.
٦. حلل و تابع النتائج.

و لتنفيذ هذا بشكل سهل يمكنك استخدام ادوات ال SEO و من افضلها هي اداة Moz

شاهد فيديو ال SEO في 30 دقيقه



نصائح لتحصل علي متابعين أكثر لصفحتك علي الفيسبوك و حسابك علي التويتر

عندما يتعلق الأمر بتسويق منتجاتك علي مواقع التواصل الإجتماعي فإنه أمر يستحق منك كل الإهتمام لما له من تأثير كبير علي حجم مبيعاتك و شهرة متجرك الإلكتروني. أكثر من 50٪ من الأشخاص الذين يتابعون أكثر من 12 علامه تجاريه يؤكدون أنهم يميلون أكثر للشراء من هذه الشركات و هذا يعني أن الحصول علي ليكلات أكثر لصفحتك علي الفيس بوك و متابعين أكثر لحسابك علي التويتر مرتبط بشكل أساسي بمعدل إكتسابك للعملاء الجدد و الإبقاء علي عملائك الحالين.

و الأمر ليس متعلقا فقط بزيادة عدد الليكات و المتابعين لصفحتك و إنما أيضا زيادة عدد الليكات و للمنشورات التي تقوم بها. الحصول عدد أكبر من المعجبين لكل منشور سيزيد من عدد الأشخاص الذين سيرون هذا المنشور، يعتمد الفيس بوك نظاما حسابيا معقدا ليظهر المنشورات و يحتوي هذا النظام علي إحتساب عدد الليكات التي حققها المنشور فور نشره و مستوي التفاعل علي صفحتك و و تاريخ النشر.

إذا كيف يمكنك أن تظهر منشوراتك بشكل جيد لتحصل علي أكبر عدد من المتابعين، إليكم سبع نصائح هامه جيدا

أولا : إنشاء محتوي مذهل

ما هي أفضل طريقه للحصول علي ليكات أكثر؟ إنشاء محتوي رائع و فريد من نوعه و مقنع و يدفع المستخدمين إلي مشاركته مع أصدقائهم، صحيح؟ ليس تماما. فمن الصعب جدا أن تتمكن من تخمين نوعية المنشورات التي ستجمع عدد كبير من الليكات و المتابعات لذا فعليك البدأ من تحديد إستراتيجيه واضحه لترويج علامتك التجاريه علي مواقع التواصل الإجتماعي. ما الذي يميزك، ما هي شخصية علامتك التجاريه (Brand Personality) علامتك التجاريه علي مواقع التواصل

ومن هذا المنطلق أن تبدأ بدايه قويه في إنشاء محتوي مذهل و فريد.

أيضا تأكد من إضافة زر أعجبني و المشاركه الخاص بالفيس بوك و تويتر في صفحات موقعك و لحسن الحظ فإن هذه الخاصيه متاحه في إكسباند كارت.



ثانيا: تواصل مع متابعيك

هل قمت بمقابلة شخص لأول مره و وجدت هذا الشخص يتحدث عن نفسه و عن مدي روعته طوال الوقت! بالطبع لن تحب مقابلة هذا الشخص مره أخري، صحيح؟

هكذا هو الحال مع حساباتك و صفحاتك علي مواقع التواصل فهي تعكس شخصية علامتك التجاريه فلا تجعل جميع منشوراتك عنك و عن جوده خدمتك و روعة منتجاتك و لكن عليك تقسيم المنشورات إلي ثلاثة أنواع كالتالي:

- ثلث المنشورات تكون مخصصه للترويج عن عروضك و منتجاتك بهدف تحقيق مبيعات بشكل .مباشر
- ثلث المنشورات تكون عباره عن أخبار و معلومات لها علاقه بنوعية المنتجات التي تقدمها و يجب أن تقدمها بشكل شيق.

- ثلث المنشورات تكون بهدف التواصل مع عملائك و فتح حوار.

و هى من أفضل أنواع المنشورات التي تحقق التواصل و تفتح هذا الحوار هي «الأسئله» بناءاً علي الإحصائات فإن هذا النوع من المنشورات يحقق تعليقات أكثر بنسبة ٪100 من باقي الأنواع و يلي بعض الأمثله لبعض الأسئله التي يمكن أن تستخدمها:

- ماهو الافضل .... بالنسبه لك؟
- ماذا ستفعل ب 1000 دولار؟
- هل تفضل ... أم ...؟
- هل تعتقد أن .... سيكون عرض رائع؟
- سؤال عن صوره، قم بإضافة صوره و اضف السؤال. ما رأيك بهذا؟

مثال:

بدء العمل، هذا مشهد من فيلم كان ليوناردو دي كابريو يستخدم هذه الطريقه لتشجيع نفسه قبل كيفيه القيام بتشجيع نفسك قبل العمل؟ The Wolf of Wall Street



ثالثاً: إستخدم صور و كلمات قليلة

تظهر الإحصائيات أن المنشورات المكونه من أقل 80 حرفا أو أقل تحقق تواصل أكبر بنسبة 66٪ وان 87٪ من المنشورات التي تمتت مشاركتها كانت تحتوي علي صور.

رابعاً: إختار الأوقات الأفضل للنشر

توقيت النشر في مواقع التواصل الإجتماعي هو أمر هام جيدا فإذا قمت بنشر منشورات رائعه في أوقات لا يتواجد فيها الا عدد قليل من متابعيك فلن تحقق هذه المنشورات أي شئ. تعرف علي الأوقات الأفضل للنشر من خلال التجربه و بشكل عام تظهر الإحصئيات أن أفضل أوقات النشر تكون علي الفيس بوك هي يوم الثلاثاء و الأربعاء من الساعه 9م و حتي 10م و أفضل الأوقات للنشر علي تويتر هو يوم الأربعاء من من الساعه 4م إلي 5م و لكن قد تختلف هذه التوقيتات بحسب بلدك فعليك التجربه للنشر في أوقات مختلفه حتي تتعرف علي الأوقات الأفضل للنشر.

خامساً: إستخدم الإعلانات المدفوعه لترويج المنشورات

يقدم الفيس بوك ما يسمي بال (Post Boost)

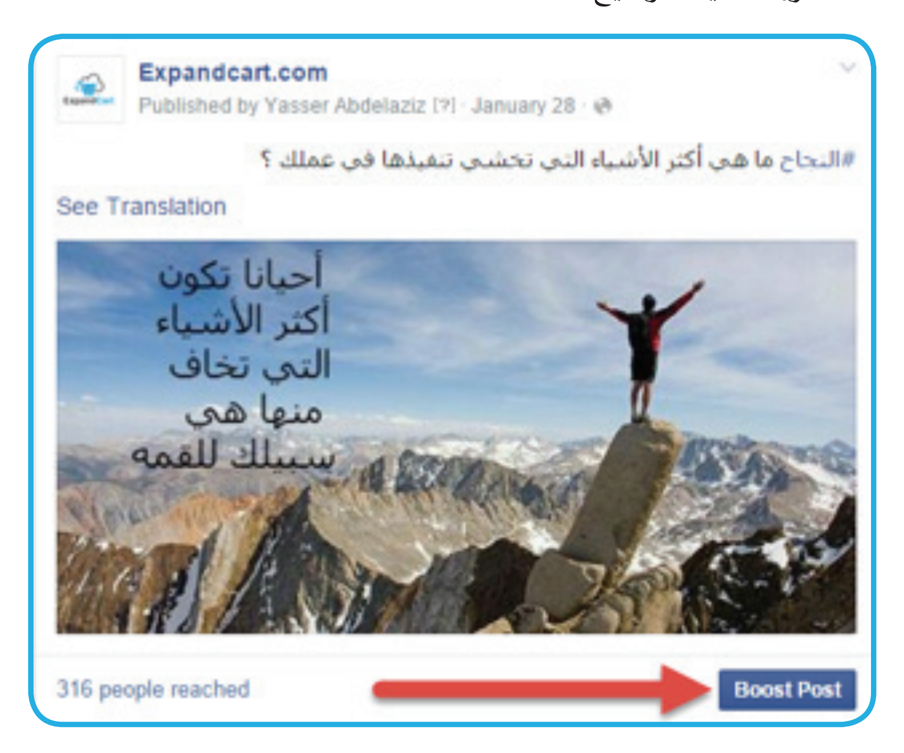
و هو عباره عن إعلان مدفوع علي الفيسبوك لترويج المنشورات

أيضا يقدم التويتر هذه الخدمه تحت إسم (Tweet Engagement)

ولنبدأ هذا علي التويتر أدخل علي هذا الرابط https://ads.twitter.com

و في الفيس بوك إختار المنشور (البوست) الذي تريد ترويجه و إضغط علي زر (Boost)

شاهد الصوره التاليه للتوضيح:



سادساً: إستخدم الإعلانات المدفوعه لزيادة عدد الليكات أو المتابعين

يقدم الفيسبوك و تويتر نوع أخر من الإعلانات و هو يستهدف زيادة عدد الليكات علي صفحتك بشكل عام أو عدد المتابعين علي حسابك علي تويتر، يمكنك البدأ في تنفيذ هذا علي التويتر من خلال هذا

الرابط التالى: https://ads.twitter.com

و ستجد هذا النوع من الإعلان تحت إسم Followers

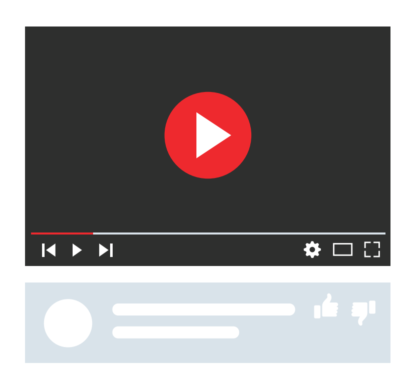
وبالنسبه للفيس بوك شاهد الفيديو التالي لشرح خطوه بخطوه عن كيفية عمل هذا الإعلان.

سابعاً: أضف روابط لصفحات التواصل الإجتماعي علي موقعك

و هي من أفضل الطرق التي ستزيد من عدد متابعيك علي مواقع التواصل و ثبت هذا بالتجربه فإن نسبه من زوار موقعك ستحب بكل تأكيد أن تقوم بمتابعتك علي مواقع التواصل فأضف الروابط بشكل واضح و جذاب، إذا كنت تستخدم إكسباند كارت فستجد العديد من الطرق الرائعه لربط حساباتك علي مواقع التواصل بموقعك.

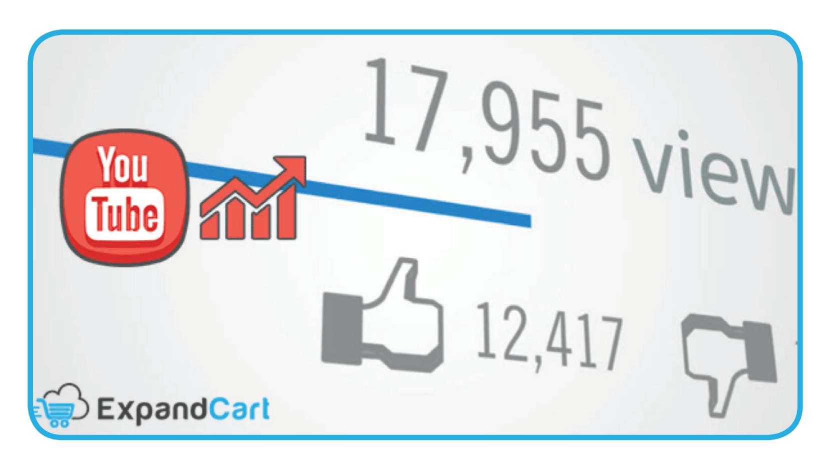
كيف تحقق نسبة مشاهدة اكبر على يوتيوب - نصائح مهمة



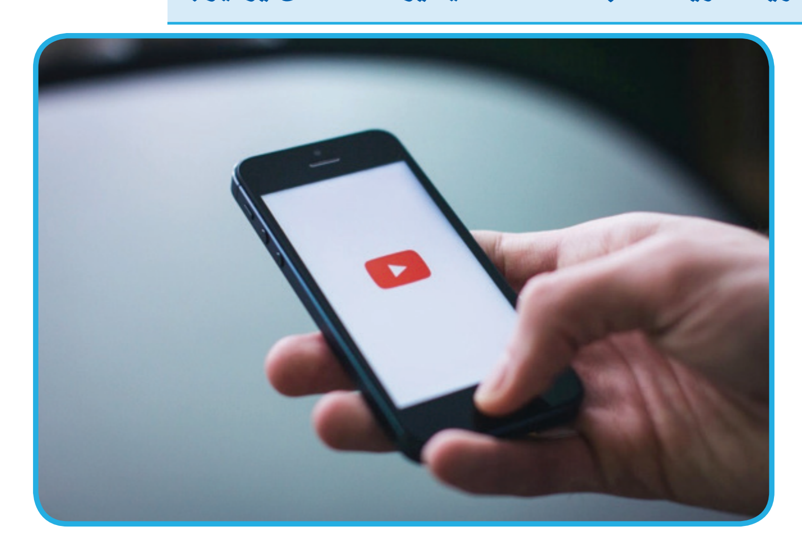


اذا كنت تريد أن تحصل على اكبر نسبة مشاهدة للفيديو الخاص بك على يوتيوب، فمما لا شك فيه أن الفرصة متاحة و موجودة الآن ، فهناك 1,5 بليون فيديو كل يوم يتم إضافتهم على يوتيوب، و يشاهد المستخدمون الفيديوهات في المتوسط أكثر من ساعة كل يوم فقط على أجهزتهم المحمولة.

وهذا العدد يمكن أن يصيبك بالإحباط من إمكانية وصول الفيديو الخاص بك للمشاهدين، و لذلك كان من الضروري عمل هذا الموضوع الذي سيفيدك في زيادة نسبة مشاهدة الفيديو الخاص بك على يوتيوب.



13 طريقة لزيادة نسبة مشاهدة فيديوهاتك على يوتيوب



1 تشجيع المتابعين الحاليين لك على الاشتراك في قناتك على يوتيوب

يعتبر الأشخاص الذين يتابعون و يستمتعون بمشاهدة قناتك على اليوتيوب مصدر هام و عظيم لتقدير المشاهدات المحتملة للمحتويات و الفيديوهات القادمة ، فحينما يشتركوا في قناتك يكون لديهم الخيار بأن يأتيهم إشعار فى كل مرة تضيف شئ جديد على القناة ، و هذا يوفر مشاهدات لحظية لها ، في كل مرة تنشر شئ جديد.

و أسهل الطرق لزيادة متابعينك و زيادة المشاهدات على يوتيوب هو مطالبتهم و سؤالهم أن يتابعوا الفيدوهات وذلك عن طريق إضافة زر call to action في نهاية الفيديو

وان يشتركوا في قناتك وذلك يكون متمثل في (اشتراك) في قناتك أو عن طريق إضافة رابط في وصف الفيديو يمكنهم الضغط عليه

2 اسأل مشاهدينك عما يريدون أن يروه أو يقدم لهم

فمن المدهش أن تسأل مشاهدينك عما يريدون مشاهدته أو تقديمه لهم ، وتنفيذ ذلك يجعلهم منبهرين و يعتقدون أنك تقرأ أفكارهم.

تقديم محتوى معين يريد المشاهد رؤيته تعتبر طريقة موكده للنجاح لخلق ولاء لديه و اتصال داخلي يجعله متابع دائم للمزيد على قناتك.

و يمكن أن تستفيد من طلبات و آراء مشاهديك في تكوين و تقديم محتوى آخر ، و ربما تكون فكرة لم تخطر ببالك من قبل و تحقق الكثير من النجاح، و عندما تنفذ هذه الأفكار عليك بإعادة طرح السؤال مرة أخرى ، و هذا الفعل يضمن لك من جهة أخرى التفاعل الكبير على الفيديو الذي تنتجه طبقا لاحتياجات و رؤية و رغبة متابعينك.

3 استخدم قوائم التشغيل لكي تحافظ على نسبة مشاهدة الجمهور

إن العلامات التجارية و اصحاب الماركات العالمية يدركون جيدا أهمية وجود قوائم التشغيل و التشغيل التلقائي ، فعندما يبدأ الفيديو الجديد أمامك دون جهد منك يكون من الصعب عليك ايقافه أو عدم الانتباه له و خاصة إذا كان المحتوى جذاب و يستحق المشاهدة.

كيف تنشئ قوائم التشغيل على يوتيوب؟

- انتقل إلى أول فيديو تريد وضعه في قائمة التشغيل.
- اختر اضافة إلى.
- حدد قائمة موجودة بالفعل أو اضغط على (انشئ قائمة جديدة)، ثم قم بوضع اسم معين لها.
- .اختر سياسة الخصوصية التي تناسبك لقائمة التشغيل الخاصة بك ، و إذا كنت تهدف إلى زيادة نسبة المشاهدات على الفيديو الخاص بك على يوتيوب فبالطبع تتركها عام
- اضغط انشاء.

4 استخدم شاشات النهاية و العلامات المائية لكي تروج لفيديوهات أو قنوات أخرى

هذه فرص جيدة لتحويل المشاهد إلى لفيديوهاتك الأخرى، و تشجيعهم على مشاهدة المزيد.

و العلامات المائية تعزز فرصة الترويج لقناتك الخاصة على يوتيوب.

أما عن نظام البطاقات فهو مثل الإعلانات التي تظهر فجأة خلال الفيديو نفسه ، بينما شاشات النهاية تظهر في اخر الفيديو.

لماذا تضيف البطاقات؟

إذا كان هدفك زيادة المشاهدات على يوتيوب فستكون أحد وسائلك استخدام البطاقات للربط بين الفيديو و قناتك الخاصة على يوتيوب.

كيف تضيف شاشات النهاية؟

- من حسابك الخاص على يوتيوب اختر استوديو مبدعي المحتويات.
- اضغط على مدير الفيديو.
- اضغط على مقاطع الفيديو.
- اضغط على تعديل في الفيديو الذي تريد ثم اختر شاشة النهاية و التعليقات التوضيحية.
- .اختر اذا كنت تريد نسخة من شاشة سابقة أو ستنشئ واحدة جديدة باستخدام نماذج اليوتيوب، أو تنشئ واحدة جديدة من البداية مستخدما اضافة خيار آخر
- عندما تصل إلى النتائج المرضية لك اضغط حفظ.

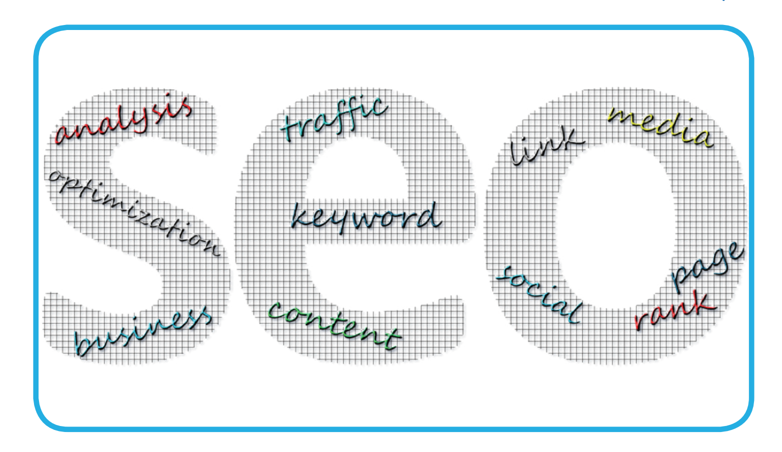
5 ركز على تخصصك

انه من الحدس أن تفكر أن التركيز على جمهور صغير يمكنك من زيادة المشاهدات على الفيديو الخاص بك على يوتيوب، و هذا حقا ما فعله (جراهام كوشرين) ، حيث قال أنه

حاول تقديم محتوى يهم أنواع معينة من الجمهور و يعطي لهم الخيار إن كانوا سيتابعون ما يفعله او لا

و بالفعل الذين انتهوا من مشاهدة المحتوى يلتفون حوله و يصبحون متابعين و لديهم ولاء له ، و حريصين على مشاهدة أي جديد ، هؤلاء الذين لا ينصرفون بسبب أن شئ آخر أعجبهم أكثر.

6 اجعل البحث سهلا



قبل أن يشاهد المستخدم الفيديو ، عليه أولا أن يجده عند البحث وهذا يعني أنك يجب أن تركز على تقنية السيو من البداية (SEO)

عندما تكتب عناوين أو تفاصيل يفضل (كوشرين) كتابة كلمات مفتاحية محتملة في شريط البحث لمشاهدة المقترحات المقدمة، و ربما تحصل على أفكار متعلقة بالمصطلحات التي لم تفكر بها فاذا كانوا متعلقين و لهم صلة بموضوع الفيديو اضفهم اذا كانوا مناسبين.

جوجل تريندز و جوجل ادوردز سيساعدونك على اختيار الكلمات المفتاحية المناسبة التي سيتضمنها عنوانك و التفاصيل التي تضعها، و احذر استخدام الكلمات التي ليس لها علاقة بالفيديو لمجرد انها كثيرة الاستخدام.

و انت ايضا تتمكن من استخدام الهاشتاج في التفاصيل حتى 15 مرة.

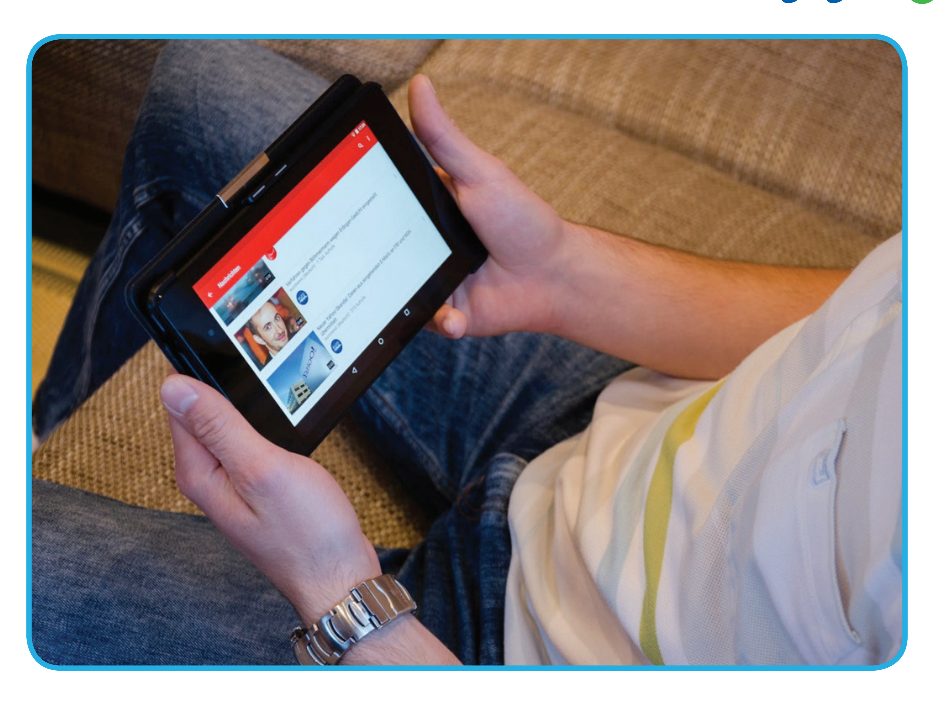
اجعل العنوان الخاص بالفيديو في حدود 60 حرف للتأكد من عرض الكلمات في نتائج البحث.

7 استخدم صور صغيرة مقنعة

المستخدمون لا يقرأون الاشياء التي يتفحصوها إلكترونيا ، و يلفت نظرهم بشكل أكبر الصور و الألوان. فبدلا من اختيار رمز أو صورة عامة ، اختر لنفسك صورة مختلفة لتزيد من لفت الانتباه.

- يجب أن تكون الصوره المقاس التالى 1280 x 720
- والحجم اقل من 2 ميجابيت

8 حسن من قناتك



و لتحسين القناة و الاهتمام بها يعتبر بنفس أهمية تحسين الفيديوهات نفسها، ولكي تتحكم في هذا أنت تحتاج لتفعيل حسابك

١. أضف قنواتك الاجتماعية

احرص على الربط بين القنوات المختلفة لتحقيق المزيد من المصداقية.

٢. انشئ ايقونة للقناة

صورة القناة مهمة جدا و يجب أن تكون مقنعة و تصف علامتك التجارية بدقة.

٣. اضف صورة الغلاف ملفتة للانتباه في القناة

يجب ألا يقل حجمها عن بيكسل 1440 x 2560

٤. ضع وصف و تفاصيل لقناتك

و لديك القدرة على استخدام 1000 حرف لذلك ، و هذا يساعد المشاهدين في معرفة ماهية قناتك و هدفها و ربطهم بها لمشاهدة كل جديد

9 كن على وعي تام بسياسة يوتيوب

و هذه السياسات و الخوارزميات تحدد أي فيديو يجده المستخدم عند البحث، و الفيديوهات المقترحة. و ليست الفيديوهات الفردية هي وحدها التي تخضع لهذا و لكن كافة قنوات يوتيوب.

10 كن اجتماعي

هل يعتبر يوتيوب من شبكات التواصل الاجتماعي؟ اذا كنت تريد ان تزيد من مشاهدات قناتك على يوتيوب، عليك أن تتعامل مع يوتيوب على هذا الأساس.

رد دائما على تعليقات المشاهدين للفيديو الخاص بك و متابعينك على يوتيوب، و خصوصا عندما يكون تساؤلا.

هذا يوضح أنك تتفاعل معهم وتزيد من مصداقيتك لديهم.

عليك ايضا متابعة القنوات الأخرى لمنافسينك.

11 تعلم و استفيد من تحليلات يوتيوب



ان مفتاح النجاح في التسويق هو التجربة و المتابعة ثم وضع الاستيراتيجية الخاصة بك بناء على

نتائج تحليلات يوتيوب ستخبرك اي فيديو من فيديوهاتك كان الأفضل، و كيف كان تفاعلك مع متابعينك

هذه الخطوات ستجعلت تتعامل بشكل أفضل مع جمهورك و متابعيك.

12 روج للفيديو الخاص بك عبر قنوات اخرى على يوتيوب

اذا كان لديك مشاهدين و متابعين على قنوات أخرى ، اجعلهم يعرفون أنك قمت بنشر فيديو جديد على قناتك على يوتيوب.

13 جرب الاعلانات على يوتيوب

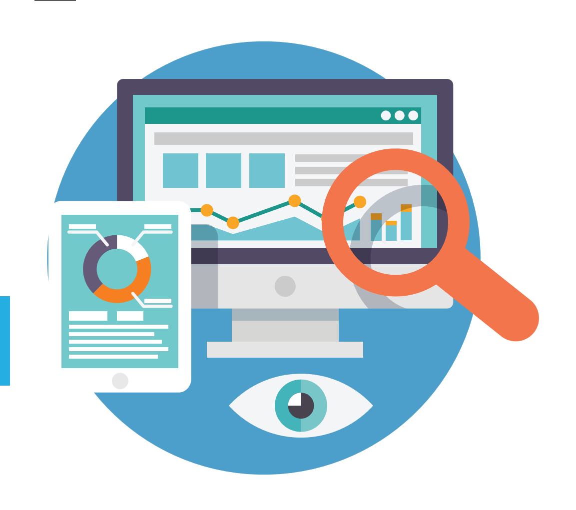
من الطرق المضمونة لزيادة المشاهدات على يوتيوب عمل الاعلانات ، فالاعلانات على يوتيوب تعرض المحتوى الذي تقدمه على المستخدمين.



شاهد هذا المقال عن طرق الاعلان علي يوتيوب https://wp.me/p9Fw8z-5vD

وبعد معرفة كل الخطوات السابقة تكون قد تعرفت على أهم الطرق التي تساعدك في تحقيق نسب مشاهدة عالية على يوتيوب، و لكن تذكر دائما أن اتباع الخطوات بدون وجود محتوى قوي و جيد لن يساعدك في شئ.

احصائيات وسائل التواصل الاجتماعي 2018 - كل ما تحتاج إلى معرفته



وسائل التواصل الاجتماعي

هل تبحث عن أحدث إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي؟ هل تريد معرفة شبكات وتطبيقات الشبكات الاجتماعية الأكثر شعبية في 2018؟

سواء أكنت تبحث عن ذلك بغرض البدء في عمل أو كنت فضوليًا فقط، فقد وفرنا لك جميع إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي التي قد تحتاجها.

احصائيات فيسبوك

تم تأسيس فيسبوك بواسطه مارك زوكربيرج وتم إطلاقه في عام 2004

وقتها كان فيسبوك مقصورًا على طلاب جامعة هارفرد فقط ، ولكنه كان متاحًا في وقت لاحق لكل شخص فوق 13 عامًا طالما كان لديه عنوان بريد إلكتروني صالح.

الآن و بعد ما يقرب من 14 عامًا، أصبح فيسبوك أكبر شبكة تواصل اجتماعي في العالم

وعندما يتعلق الأمر بإحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي ، يعتبر فيس بوك هو المعيار الذي يتم القياس على أساسه الآن و المقارنة مع جميع الشبكات الأخرى

و إليك بعض احصائيات الفيسبوك الحالية

- اعتبارًا من أبريل 2018، أفاد موقع فيسبوك أن عدد المستخدمين النشطين يقدر بنحو 2,2 مليار مستخدم شهريًا و 1,4 مليار مستخدم نشط يوميًا.
- هناك أكثر من 300 مليون صورة تم تحميلها على فيسبوك كل يوم.
- في المتوسط، يتم إنشاء 5 حسابات فيسبوك في كل ثانية.
- ما يقرب من 30 ٪ من مستخدمي فيسبوك تتراوح أعمارهم بين 25 و 34 سنة.
- لا يزال الطلب على مقاطع الفيديو في الفيسبوك مرتفعاً حيث يبلغ عدد مشاهدات الفيديوهات حوالي ثمانيه مليارات يوميًا.



اعرف اكثر عن انواع الاعلانات علي فيس بوك: https://bit.ly/2IE3LXb

اعرف اكثر عن طرق الاعلانات علي فيس بوك: https://bit.ly/2I5u7ov

يمكنكم متابعتنا علي فيس بوك: www.facebook.com/expandcart

احصائيات يوتيوب

تم إنشاء يوتيوب بواسطة ستيف تشن وتشاد هيرلي وجواد كريم (موظفون سابقون في باي بال) في عام 2005. ويعتبر هذا ثالث أكثر وسائل التواصل الاجتماعي شعبية على مستوى العالم.

و إليك بعض احصائيات يوتيوب الحالية

- عدد الزيارات الشهرية على يوتيوب تبلغ 1,5 مليار زيارة كل شهر.
- يقضي المشاهدون ما يعادل ساعة يوميًا لمشاهدة مقاطع فيديو يوتيوب.
- في المتوسط ، يتم تحميل 300 ساعة من الفيديوهات كل دقيقة على يوتيوب.
- هناك أكثر من 5 مليار مشاهدة للفيديوهات كل يوم.
- عدد المستخدمين النشطين يوميًا على يوتيوب يزيد عن 30 مليونًا.
- تستغرق الزيارة على يوتيوب في المتوسط 40 دقيقة.



تعرف علي افضل طرق الاعلانات علي يوتيوب: https://bit.ly/2rplDgO

كيف تحقق اكبر نسبة مشاهدات علي يوتيوب: https://bit.ly/2KMjO6J

تابعونا علي قناة **اكسباند كارت** علي يوتيوب: https://www.youtube.com/user/expandcart

احصائيات انستجرام

تم إنشاء انستجرام على يد مايك كريجر و كيفن سيستروم في عام 2010 (Mike Krieger – Kevin Systrom)

وكان الهدف الرئيسي هو اتاحة مشاركة الصور ومقاطع الفيديو ، سواء بشكل عام أو خاص. منذ ذلك الحين اكتسبها فيسبوك في عام 2012.

و إليك بعض إحصائيات انستقرام الحالية

- لدى انستجرام أكثر من 800 مليون مستخدم نشط شهريًا.
- منذ انشاء انستجرام تمت مشاركة أكثر من 40 مليار صورة.
- عدد مستخدمي الانستجرام النشطين يوميا أكثر من 500 مليون.
- في المتوسط ، يتم تحميل 95 مليون صورة على انستجرام يوميًا.
- يتم التفاعل و عمل حوالي 4,2 مليار إعجاب كل يوم.
- تتراوح أعمار معظم مستخدمي انستقرام بين 18 و 29 عامًا، و 32٪ من مستخدمي انستجرام طلبة جامعيين.



تعرف علي طرق زيادة متابعينك علي انستجرام: https://bit.ly/2wuh2jk

تابعونا علي حساب **اكسباند كارت** علي انستجرام: www.Instagram.com/expandcart

احصائيات بنترست

بنترست هو تطبيق يتيح لك العثور على المعلومات على شبكة الإنترنت العالمية، تأسست من قبل ايفان شارب و بن سيلبرمان وبول سكيارا في عام 2010. استغرق الأمر بعض الوقت حتى تجد بنترست لنفسها مكانا على خريطة التسويق بين وسائل التواصل الاجتماعي، لكنها أثبتت نفسها في نهاية المطاف كقوة مؤثرة.

و إليك احصائيات بنترست الحالية

- لدى بنترست 200 مليون مستخدم نشط شهريًا
- مليون مستخدم نشط من الولايات المتحدة70
- إجمالي عدد دبابيس بنترست أكثر من 100 مليار
- إجمالي عدد لوحات بنترست حوالي 1 مليار
- يزور موقع بنترست كل يوم مليوني مستخدم يقومون بحفظ دبابيس التسوق على لوحاتهم



تعرف علي الفرق بين انستجرام و بنترست https://bit.ly/2Kp8Gvi

احصائيات واتس اب

واتس اب هو تطبيق مراسلة فورية للهواتف الذكية، أسسه جان كوم و بريان أكتون في عام 2009 (Brian Acton) – (Jan Koum)

وتم شراؤه لاحقًا بواسطة فيس بوك في عام 2014.

و إليك احصائيات واتس اب الحالية

- يقدر عدد مستخدمي واتس اب بنحو 700 مليون مستخدم نشط شهريًا
- يتم استخدامه في 109 دولة
- هناك ما يقرب من 320 مليون مستخدم نشط يوميًا على واتس اب
- في المتوسط، يسجل مليون شخص على واتس اب يوميًا
- يتم إرسال 42 مليار نص تقريبًا ويتم مشاركة 1,6 مليار صورة عبر تطبيق واتس اب يوميًا



احصائيات جوجل

Google+: جوجل بلس هي شبكة تواصل اجتماعي تملكها جوجل، تم إطلاقها في عام 2011 وكان من المفترض أن تكون طبقة اجتماعية عبر جميع منتجات جوجل. قد تغير هدف وسائل التواصل الاجتماعي وأهدافها كثيرًا على مر السنين ، ولكنه لا يزال

يمثل عنصرًا أساسيًا في عالم وسائل التواصل الاجتماعى (على الرغم مما قد يعتقده الكثيرون).

و إليك احصائيات جوجل بلس الحالية

- هناك ما يقرب من 395 مليون مستخدم نشط شهريًا على جوجل بلس.
- جوجل بلس لديها أكثر من 2 مليار مستخدم مسجل على مستوى العالم.
- ثمانيه وعشرين فى المائه من مستخدمي جوجل بلس تتراوح أعمارهم بين 15 و 34 عامًا.
- الولايات المتحدة تسيطر على 55 ٪ من جميع المستخدمين.
- سبعمائه وثلاثون فاصله سبعه من عشره من المستخدمين من الذكور في حين أن 26,3 ٪ من الإناث.



احصائيات تويتر

تم تأسيس تويتر بواسطة جاك دورسي و بيز ستون و إيفان وليامز في مارس عام 2006، كانت تجربة و لكن سرعان ما حققت نجاحا كبيرا.

و أصبح تويتر وسيلة نشر للاحداث العالمية لما يحدث في العالم وما يتحدث عنه الناس الآن، وذلك عبر الرسائل النصية.

و إليك احصائيات تويتر الحالية

- يقدر عدد المستخدمين المسجلين على تويتر بـ 1,3 مليار.
- في الوقت الحاضر، يوجد لدى تويتر أكثر من 330 مليون مستخدم نشط شهريًا.
- من المستخدمين النشطين شهريا، 70 مليون منهم من الولايات المتحدة.
- يبلغ عدد المستخدمين النشطين يوميًا على تويتر حوالي 100 مليون.
- يتم تسجيل ما يقرب من 460,000 حساب جديد على تويتر كل يوم.
- عدد التغريدات اليومية هو أكثر من 140 مليون تغريدة يصل إلى مليار تغريدة في الأسبوع.
- كل مستخدم تويتر لديه في المتوسط 208 متابع.
- خمسمائة وخمسون مليون حساب على تويتر قام بارسال تغريدة واحدة على الاقل.

تابعونا علي حساب **اكسباند كارت** علي تويتر: www.twitter.com/expandcart



احصائيات سناب شات

سناب شات هو تطبيق متعدد الوسائط تم إنشاؤه بواسطة بوبي مورفي و ايفان سبيجل و ريجي براون في عام 2011

وقد بدأت كتطبيق مراسلة خاص يمنح المستخدمين القدرة على إنشاء لقطات أو رسائل يمكن تدميرها ذاتيًا (يتم حذفها تلقائيًا) بعد عرضها بخلاف جميع تطبيقات وسائل

التواصل الاجتماعى والشبكات الأخرى التي تضطر فيها إلى حذف المشاركات التي شاركتها يدويًا.

و إليك احصائيات سناب شات الحالية

- يحتوي سناب شات على ما يقرب من 301 مليون مستخدم نشط شهريًا.
- يبلغ عدد مستخدمي سناب شات 178 مليون مستخدم نشط يوميًا.
- من بين هؤلاء المستخدمين النشطين يوميًا، هناك 77 مليونًا من الولايات المتحدة.
- ستون فى المائه من مستخدمي سناب شات تتراوح أعمارهم بين 18 و 34 سنة
- هناك منافسة قوية بين سناب شات و منافستها فيس بوك، حيث ان عليه أكثر من 10 مليار مشاهدة فيديو يوميًا.
- يتم عمل ما يقرب من 3 مليارات لقطة كل يوم.
- يقضى مستخدمو سناب شات الذين يبلغ عمرهم 25 عامًا فيما اكثر فى المتوسط اكثر من 20 دقيقة في حين أن الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن 25 سنة يقضون 30 دقيقة في المتوسط.
- تشير التقديرات إلى أن الأمر سيستغرق أكثر من 950 عامًا لمشاهدة جميع اللقطات التي توجد على سناب شات في يوم واحد.

احصائيات رديت (reddit)

رديت هو موقع مناقشة وتقييم محتوى الويب، أسسه الكسيس اوانيان وستيف هوفمان من جامعة فرجينيا في عام 2005هو في الأصل مجتمع أخبار على الإنترنت، إلا أنه يعتبر فعلياً من مواقع مشاركة الروابط ومناقشتها حتى بات يشبه المنتديات، مع تنظيمه بطريقة مميزة. يستطيع المشتركون فيه إضافة الروابط أو المداخلات النصية، ثم التصويت عليها وعلى تعليقاتها، لجعل الموضوع أو (التعليق) يتقدم أو يتراجع في ترتيب. يمكن

إخفاء التعليقات الفرعية، ويمكن «الاشتراك» - أو عدمه - في المنتديات الفرعية «sub-reddits»

و إليك احصائيات رديت الحالية

- يمتلك رديت حوالي 274 مليون مستخدم نشط شهريًا.
- يضم 330 مليون مستخدم مسجل.
- لديها أكثر من 50000 مجتمع نشط.
- في المتوسط، هناك 25 مليون صوت على رديت يومياً.
- إجمالي مشاهدات رديت الشهرية تصل إلى 8 مليارات.
- متوسط مدة زيارة رديت هو 13 دقيقة.



احصائيات لينكد ان

هي شبكة خدمات احترافية تأسست في عام 2002 ولكن أطلقت في وقت لاحق في عام 2003، و تعتبر أقدم وسائل التواصل الاجتماعي في هذه القائمة وعلى الرغم من أنها الأقدم، إلا أنها تكافح بالتأكيد لزيادة قاعدة المستخدمين على مر السنين، و هذا يرجع في هيكلتها المتجهه الى الطبيعة المهنية. لقد بدأت كمكان لإبقاء سيرتك الذاتية محدثة ولم تتحول حقاً إلى شبكة اجتماعية كاملة حتى وجود فيس بوك معها...

و إليك احصائيات لينكد ان الحالية

- لدى لينكد ان أكثر من 546 مليون مستخدم مسجل منهم 133 مليون من الولايات المتحدة الأمريكية.
- لينكد ان لديه ما يقرب من 200 مليون مستخدم نشط شهريا.
- يوجد على الأقل عضوان جديدان في لينكد ان في الثانية الواحدة، و 5,26 مليون حساب جديد في الشهر.
- هناك أكثر من 20 مليون صفحة شركة مسجلة على لينكد ان.
- من بين جميع المستخدمين 57٪ من الذكور في حين أن 43٪ من المستخدمين هم من الإناث.



احصائيات تمبلر (Tumblr)

هو موقع للتدوين الإلكتروني و وسائل التواصل الاجتماعى الصغيرة الذي أطلقه ديفيد كارب في عام 2007 لن يكون تمبلر عادة ضمن إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعى، لأن العديد من الأشخاص قد يعتقدونه نظام أساسي «للتدوين»، مع انه يناسب تماما مجال الشبكات الاجتماعية. لقد مرت الكثير من التطورات وعمليات الاستحواذ والتغييرات على تمبلر، ولكنها ظلت عالقة فى الاذهان منذ فترة طويلة.

و إليك احصائيات تمبلر الحالية

- يحتوي تمبلر على أكثر من 158 مليار منشور.
- على تمبلر ما يقرب من 396 مليون مدونة.
- في المتوسط ، يتم نشر 1,1 مليار منشور شهريا.
- هناك ما يقرب من 7,2 مليون مدونة جديدة يتم نشرها كل شهر.
- ما يقرب من 46 ٪ من زوار تمبلر تتراوح أعمارهم بين 18 و 34 سنة.
- من بين جميع زوار تمبلر، 52 ٪ من الذكور و 48 ٪ من الإناث.



احصائيات بيرسكوب (periscope)

بيرسكوب هو تطبيق للبث المباشر للفيديوهات، تم إنشاؤه بواسطة جو بيرنشتاين و كايفون بيكبور، وقبل اطلاقه كان قد تم شراؤه من قبل تويتر في 2015 وسرعان ما اصبحت لبيرسكوب شعبية بين التطبيقات الاخرى.

و إليك احصائيات بيرسكوب الحالية

- هناك أكثر من 9,3 مليون بث حي شهريا على بيرسكوب.
- لدى بيرسكوب أكثر من 10 مليون مستخدم مسجل.
- عدد المستخدمين النشطين اليومي 1,9 مليون مستخدم تقريبا.
- عدد المستخدمين النشطين على بيرسكوب باستخدام الاندرويد هو 1,2 مليون.
- في المتوسط، يتم بث 350 ألف ساعة من مقاطع الفيديو يوميًا.

خاتمة



نرجو ان نكون قد قدمنا شرحاً ثرياً وافياً للتسويق الإلكتروني ومفاهيمه وطرقه المختلفة. ونود ان نؤكد على ان التسويق الإلكتروني يحوي تفاصيل كثيرة وطرق متجددة ومختلفة تتغير وتزداد كل يوم لذلك يجب عليك التعلم باستمرار ومتابعة التطورات والأساليب الحديثة لكي تبقى دائماً في المقدمة وتحقق أكبر استفادة منه.

أيضا فإن التعلم المستمر عملية لا تنتهي لذلك ابدأ عملك الآن ولا تنتظر وتابع التعلم والتجريب المستمر لأن هذه هي الطريق لبناء الخبرة في هذا المجال.

نوضح في الجزء التالي مزايا اختيار **اكسباند كارت** لتكون منصة مشروعك في التجارة الإلكترونية والتي «مع عملك المستمر» سوف تساعدك بشكل كبير على النجاح انشاء اللّه.

مزايا منصة اكسباند كارت

منصة عربية عالمية

بنيت منصة **اكسباند كارت** بأيدي عربية 100٪ و صممت بخصائص فريدة تتخطى اقوى منصات التجارة الالكترونية العالمية.

دعم أصلي للغة العربية

لان هدفنا الأساسي هو الوطن العربي فإننا ندعم اللغة العربية بشكل أصلي في واجهة المتجر و لوحة التحكم و كافة انظمتنا و مواردنا.

اسم نطاق (دومين) مجاني خاص بك

توفر معظم باقاتنا اسم نطاق (دومين) مجاني من اختيارك لكي تبدأ متجرك على الفور و بشكل احترافي.

لا عمولة على مبيعاتك

على عكس الشركات الأخرى التي تأخذ نسبة او عمولة من ارباحك او مبيعاتك، فإن **اكسباند كارت** لا تأخذ مطلقاً اي نوع من العمولات من مبيعاتك او ارباحك. اعمالك و ارباحك كلها لك.

قوالب احترافية متجاوبة

كل باقاتنا تأتي مع العديد من القوالب الاحترافية الجذابة و المتجاوبة مع اجهزة الجوال و تأتي بتصميمات عصرية و حديثة. كلها متاحة لك و تناسب جميع الاعمال و المنتجات.

محرر قوالب متطور لتخصيص تصميم متجرك

كل القوالب في **اكسباند كارت** يمكن تعديلها و تخصيصها باستخدام محرر القوالب الثوري المتطور من **اكسباند كارت** و الذي يمكنك من تغيير شكل و تصميم متجرك بسهولة و بدون اي خبرة فنية.

تطبيقات هواتف لمتجرك (ايفون و اندرويد)

قم بزيادة مبيعاتك عن طريق تطبيقات هواتف اندرويد و ايفون مخصصة لمتجرك و بعلامتك التجارية. التطبيقات متصلة تلقائياً بمتجرك و يمكنك تخصيص اقسام التطبيق من داخل لوحة التحكم بسهولة. هذه التطبيقات متوفرة فقط من **اكسباند كارت**.

خصائص تسويق و سيو احترافية

احصل على خصائص تسويق و سيو احترافية لكي تتصدر محركات البحث و تصل لعملائك في كل مكان. و احصل على ربط كامل مع أدوات التسويق المختلفة و كذلك شبكات التواصل الاجتماعي.

مساعدة و دعم في التجارة الالكترونية و ليس فقط تقنياً

نقدم لكل عملائنا دعم منقطع النظير في كل جوانب التجارة الالكترونية و ليس فقط الجانب التقني. وهذا لكي نضمن ارشاد جميع التجار لطرق و أساليب النجاح بإذن الله.

فريق من الخبراء بخبرة أكثر من 7 أعوام في التجارة الالكترونية

لدى فريقنا خبرة أكثر من 7 أعوام في جميع جوانب التجارة الالكترونية و على علم بكل احتياجات السوق في كل دول الوطن العربي، لذلك فيمكننا مساعدتك في رحلة نجاحك.

سوق خدمات و تطبيقات احترافية

استمتع بسوق من التطبيقات و الخدمات التي تستطيع تنصيبها على منصة **اكسباند كارت** للحصول على خصائص تجارة الكترونية جديدة و يتم إضافة تطبيقات بشكل دوري.

خدمات التسويق الاحترافي

تتوفر لدى **اكسباند كارت** خدمات التسويق الاحترافي حيث يمكن لفريقنا ضبط السيو و اداره حملاتك الاعلانية و إدارة صفحات التواصل الاجتماعي و إعادة كتابة محتوى متجرك و المزيد غير ذلك لضمان تفوق متجرك الدائم.

خدمات إطلاق المتجر

خدمات احترافية تشمل تصميم احترافي للشعار و البنرات و ادخال المنتجات و الأقسام و اعداد المتجر و ربط طرق الشحن و الدفع.

ربط مع بوابات الشحن و الدفع

ربط مع أكثر من 60 بوابة شحن و دفع محلية و عالمية لتدعم نموك. و نقوم بإضافة المزيد بشكل دوري طبقاً لاحتياجات الأسواق.

إمكانيات تطوير مخصصة

فريق **اكسباند كارت** يمكنه تطوير أي خاصية بشكل مخصص لكم او عمل قوالب مخصصة لتناسب هوية المتجر او إضافة أي بوابة شحن او دفع جديدة.

أكثر من 6000 خاصية في التجارة الالكترونية

كل ما تحتاجه في عالم التجارة الالكتروني ستجده لدى **اكسباند كارت** مثل الدروب شيبينج و خاصية المتجر متعدد التجار و صفحة الطلب السريعة و العديد غير ذلك من الخواص الاحترافية.

استضافة فائقة مخصصة للوطن العربي

استضافة سحابية على خوادم امازون العالمية مخصصة للوطن العربي لتكون الأسرع و الأقرب لكم و لعملائكم. نستقبل أكثر من 20 مليون زيارة شهرية على متاجر عملائنا و يتم زيادة الخوادم باستمرار.

خصائص آمان عالمية

شهادة امان SSL مجاناً و نسخ احتياطية تلقائية يومية من كافة المتاجر. انت في امان مع **اكسباند كارت** انشاء اللّه.



تواصل معنا على مواقع التواصل الإجتماعي التالية






www.ExpandCart.com